

基于“三教改革”的国际商务谈判技巧与应用课程 教学内容重构及 O2O 教学模式研究

钟慧林

(湖南工业职业技术学院 商务贸易学院, 湖南 长沙 414000)

摘要: 本文结合湖南本土中小型企业国际商务人才需求, 探索全新的教学理念, 开发与与时俱进的教学内容和案例, 打造具有创新性和实用性的国际商务谈判课程的教学模式, 培养既能熟练运用外语, 又能在国际商务活动中充分发挥职业技能优势, 获得工作成就感的新时代人才。

关键词: 国际商务; 教学内容; 商务谈判; 职业技能; 工作成就

人类社会的发展已经进入了一个新的时代, 以高新技术为主导的知识经济时代已经到来, 世界经济的大融合、国家区域之间的大合作、高科技新能源的大交流, 给国家的复兴、民族的强盛带来了新的机遇和挑战。在这个充满创新、合作、竞争的新时代, 在 21 世纪中华民族伟大复兴的历史时刻, 如何培养既能“熟练运用外语”又能“精通国际谈判”的专业人才成为各院校商务英语专业面临的新课题。面对全新的形势, 传统意义上“教师唱独角戏”的教学模式已无法满足时代的要求, 探索全新的教学理念, 开发与与时俱进的教学内容案例, 打造全新的教学模式势在必行。不仅需要创建多元化的商务英语谈判教学资源, 更需要打造实战互动的数字教材, 搭建创新型个性化的教学平台, 最终为培养宽口径的国际化、复合型应用型人才服务。

一、国外研究现状

对于国际商务谈判教育领域中的现代教学实践理论, 在很长时间依然未以任何一种有组织的和持续的方式被结合成一体。1983 年第一期《谈判札记》问世, 这个阶段也被后来的学者划分为第一代谈判教学阶段。之后确定的《谈判教学》被赋予哈佛大学法学院谈判项目特色的主导期刊, 谈判教学进入到第二代阶段。在北美和欧洲商学院和专门的谈判教学与研究构成了跨文化谈判教学体系, 具有丰富商业经验的学者、业界精英成为了这些机构的主讲者。专门的谈判教学与研究更是与各大院校机构合作开展了多项教学培训项目。课程教材一般选用该领域专家撰写, 以本国需求为主, 兼顾文化特征与差异。但其更多地跨文化谈判问题上相应增加教学内容, 很少从教师、教材、教法上结合本土特色进行真正顺应时代潮流的变革。

二、国内研究现状

我国国际商务谈判教学理论研究开展较晚, 其理论基础为国外文化理论方面研究成果, 近年开始从跨文化沟通视角结合国际商务教学进行阐述。在教学上, 相关的教学工作也在全国展开, 但其发展速度与商务实务具有差距, 人才培养的滞后在一定程度上制约了对外经济的更快发展, 专门的国际商务谈判教学理论研究还有待深入进行。近年来, 高等院校的教师对于国际商务谈判的教学教法都进行了探讨, 袁莉在其《高职高专商务英语跨文化教学探讨》(2010) 中提出过在教学中重视文化差异的培养; 在教学法方面, 余瑾秋在《对商务谈判教学方法改革的几点思考》(2009) 一文中就提出了案例分析、全真模拟、积极参加企业谈判实践等方式加以充实。这些都对于国际商务谈判教学改革具有良好的借鉴意义。

三、国内外研究现状述评

根据国外有关文献资料获悉, 20 世纪 80 年代末至今, 国外

跨文化谈判研究领域发展迅速。一方面得益于大量的实证研究发现, 文化冲突造成的影响随着国际贸易的飞速发展愈发明显, 另一方面理论研究者或对原有理论进行了补充和完善, 或从全新的角度加以阐释, 国际交流频繁, 成果更加丰硕, 形成了相对独立的理论研究体系和教学成果。但几乎都是以本土国情和本土企业需求以及人才需求为出发点来进行教学研究和改革。

国内学者对于国际商务谈判的理论研究起步较晚, 形成系统理论的时间也较晚。教材编写滞后于理论教学。20 世纪年代中后期至今, 国际商务谈判研究高速发展, 并涌现专门学者进行探讨和研究。中国高速发展的对外贸易为国际商务谈判理论研究提供了良好的现实基础, 也对其提出了客观要求。

四、研究意义

(一) 理论意义

O2O 教学模式即线上线下教学, 其是以现在高速发展的信息技术为依托, 身处教育改革背景下产生的。该教学模式的提出是为了提高各阶段的教学质量, 培养更多的高素质人才。查阅相关的文献资料, O2O 教学模式的研究大多是落脚于其概念、模式、应用与效果方面, 很少有学者对线上线下教学模式实施的情况、影响因素与异同点进行分析。所以, 本课题以国际商务谈判技巧与应用课程为载体, 对该课程的教学内容革新以及 O2O 教学模式的应用展开了研究, 希望可以丰富该课程的教学内容, 同时也让 O2O 模式在该课程教学中“开花结果”, 为后续的教学提供强有力的理论指导。

(二) 实践意义

第一, 有利于提高国际商务人才培养质量。随着全球一体化进程的不断深入, 跨国公司成为全球经济的主体之一, 对外贸易在一国国民生产总值中也占有相当重要的地位。特别是近些年, 中国经济发展迅猛, 国际化程度日益加深, 很多中国公司都面临着国际收购兼并和对外扩张的问题。当前职业院校商务英语专业还存在学生实际应用能力不足、培养机制不够健全等问题, 已成为国际贸易发展的瓶颈。本研究通过分析不足, 探讨通过改革完善课程体系、优化教学内容、完善线上课程资源、扎实做好线下实践操作教学等进一步提高国际商务人才培养质量。

第二, 有利于三教改革的推进和本土企业国际业务的发展。本土企业如何在 Web3.0 即将开启的时代, 乘着“三高四新”战略快车, 高效地走出国门, 成为越来越多中小型本土企业需要急迫解决的问题, 也对高等院校尤其是应用型本科院校如何培养合格的、优秀的国际商务谈判人才提出了挑战。针对国际商务谈判教学改革研究, 不仅对于国际商务谈判学科研究具有一定理论探讨价值, 而且对于培养具备文化自信的国际型特色人才, 充分发挥地缘优势服务本土企业具有积极的现实意义, 并最终对中国国际贸易实务产生积极和深远的影响。

五、研究目标

在三教改革的大背景下, 调研国际商务谈判技巧与应用这门课程的现状和存在问题基础上, 对国际商务谈判人才培养路径进行深入研究, 结合湖南“三高四新战略”和本土企业的人才需求特点, 结合行业职业化特征, 研究探索国际商务谈判技巧与应用

课程的教学新模式,为服务本土企业走出去培养高匹配度人才。

六、研究内容

(一)基础理论研究。通过资讯、文献查阅,深入透彻研读《国家职业教育改革实施方案》,充分深刻理解三教改革内涵、特征、要求,对国内外关于国际商务谈判课程的理论探索和教学实践状况进行回顾从而确定本研究范围和重点,构建整体框架,为后续研究做好铺垫。

(二)湖南省中小企业国际贸易发展现状和国际商务谈判人才需求研究。采取走访、调查问卷等方式,对湖南省高中中小企业的人才需求环境进行分析,总结湖南本土中小企业对于高职国际商务人才的需求共性和特点,建立与国际商务谈判技巧与应用专业课程的逻辑联系。

(三)个案研究。重点选择课题组所在湖南工业职业技术学院进行个案研究。结合卓越院校建设、双一流建设、商贸院正在实施的与本土中小企业校企合作项目,重点分析评价该校国际商务人才培养的效果,总结经验,作为国际商务谈判课程改革的重要依据。

(四)提升国际商务谈判技巧与应用课程教学质量的有效路径研究。通过对湖南高职院校调研,对专家访谈,对在国际商务工作中有着不俗工作表现的毕业生进行座谈等方式收集研究数据,通过 SPSS 软件进行数据分析比较研究,分析得出高职院校国际商务谈判技巧与应用教育现状和存在问题及成功经验的总结,最后提出提升国际商务谈判技巧与应用教学质量的有效路径。经过总结,本课题提出的路径主要包括以下几点:第一,唤醒学生主体意识,提升学习自主性。根据本次调查结果来看,O2O 教学模式应用的过程中,学生学习自主性大多处在中等水平,这说明学生缺乏自主性意识,距离预期的理想目标还有距离。所以,研究人员需要在教学中随时贯彻“以学生为本”的原则和理念,唤醒他们的主体意识,提高学生的学习积极性和自主性,这成为当前该课程教学改革的关键内容。教师要对学生自主性意识薄弱的原因进行分析,坚持对症下药,让学生可以自主学习课程内容,从整体上提高教学效率;第二,深化课程质量认知,确保内容衔接顺利。教师开展 O2O 教学模式时,要从不同层面考虑教学的内容。高职学生已经形成了基本价值观,如果仅仅是依靠课上的理论讲解,学生会觉得枯燥无味。因此,教师可以将生活中的实践案例引进课堂,让学生掌握利用理论解决问题的方式方法,组织学生进行小组讨论,激发他们的学习兴趣,提高知识应用能力,这与学生的特点、学习需求相符。除此之外,教师还要结合学生的身心发展特点,以及课程的特点,对线上课程内容与线下内容进行调整,使其可以衔接在一起,课程内容可采取“在分层中递进,螺旋式上升”的方式,实现线上内容与线下内容从浅到深、从近到远,横向与纵向都顺利衔接的目的;第三,坚守课程场域,提升课程组织的科学性。科任教师通过微信群或 QQ 群与学生们建立学习和交流的网络社区,延展课程场域,因为在手机普及的现代社会中,微信和 QQ 是学生们使用最多、运用最广泛的社交媒体。师生可以通过微信群或是 QQ 群交流所学内容,并且快速解决自己的疑问。学生可以在上面提出问题或困惑,也可以帮同学解决问题和困惑,进一步提高学生的自我效能感。同时,其他同学也可以在同学们讨论的聊天记录中得到学习和启发,有利于增加同学们的互动交流,有利于同学们对知识的理解与运用。

七、拟解决的问题

(一)湖南省中小企业国际商务岗位需求情况调查问卷设计以及在校学生和毕业后学生对于国际商务工作岗位的认知情况的调查问卷设计、选项的设计,需请企业资深人力资源专家、专业

教师以及学习该专业的学生共同设计。

(二)数据收集和整理分析中 SPSS 软件的运用,自己加强学习和操练,多阅览该软件的操作技巧,遇到问题请教数学和计算机专业老师帮忙解决。

(三)更加深刻理解三教改革的内涵,思考研究如何将国际商务谈判技巧与应用这门课程更广更深地与三教改革相融合,真正做到实质性的课程教学改革。

(四)提升商务英语专业学生国际商务谈判能力的有效路径总结。

八、可行性分析

(一)本人本科毕业于国防科技大学,研究生毕业于湖南师范大学,曾在世界 500 强企业和外资企业工作十余年,并曾担任过公司的中高层管理工作,以主要负责人的身份长期参与海外市场营销、跨国公司业务整合管理、中外投资合作谈判等工作,国际商务谈判及交流经验非常丰富,目前研究方向为应用型商务英语专业教学,并多次参与教师技能大赛,课程思政说课比赛,发表论文数篇。项目组成员中有资深专业教师一直担任学院大学生创业孵化基地指导老师,积累了大量的专业课程教学与就业相匹配贯穿的理论研究和实践教育经验。

(二)本人所在学院与长沙星火丰城公司有跨境电商校企合作项目,建立了校企实训室,提供专门针对非洲市场的 kilimall 跨境电商实战平台。还与深圳市凌吟科技有限公司进行深度校企合作,以项目合伙人的形式招收学生进行实战培养与校内理论课程置换,在真实的亚马逊跨境电商平台实战培养学生的职业能力。

(三)学校高度重视三教改革,2021 年 4 月 10 日,我校承办 2021 湖南省高等职业教育“三教改革”推进与创新研讨会,我校副校长邱丽芳代表学校致辞,并着重介绍了我校三教改革的具体做法。本次会议旨在贯彻落实《职业教育提质培优行动计划(2020-2023 年)》对高等职业院校内涵建设提出的新目标、新要求,提升我省高职院校教师“双师”素质,加强新形态立体化教材建设,革新教学方式方法,提升课程教学质量和人才培养质量。这为课题研究提供了营养丰润的土壤,为课题的信息获取、数据调查提供了支持,也为团队成员提供了教学改革大胆创新并实践的机会,同时也提供了研究经费保障。

参考文献:

- [1] 张梅. “双创”教育机制下的商务英语谈判课程改革研究[J]. 广东第二师范学院学报, 2018, 38(1): 6.
- [2] 刘瑛. 高校商务英语专业课程教学中跨文化交际能力培养探究——以《国际商务谈判》课程为例[J]. 英语教师, 2018, 18(21): 4.
- [3] 中华人民共和国国务院. 国务院关于印发国家职业教育改革实施方案的通[Z]. 国发[2019]4号
- [4] 陈妮妮. 基于翻转课堂的混合式教学设计与实践研究——以《国际商务谈判》课程为例[J]. 文化创新比较研究, 2018, 2(11): 101-102.
- [5] 马蓉. ESP 教学模式研究综述[J]. 科教文汇(中旬刊), 2010(3).
- [6] 孙宏. 高职《商务英语谈判》教学探索[J]. 教育界, 2019(12): 153-153.

作者简介:钟慧林(1983-),女,汉族,湖南长沙人,硕士研究生,讲师,研究方向:高职类专业英语应用教学。